Suplemento económico de
Página/12
Sábado 24 de diciembre de 1994
Año 5 - N° 244

CASH

LA DEVALUACION DE MEXICO

SE AGITA UN FANTASMA EN LA ARGENTINA
Por Guillermo Rozenwurcel
Enfoque, página 8

TRISTE NAVIDAD EN LA CITY
Por Alfredo Zaiat
El buen inversor, página 6

LA PEOR CRISIS DE LOS CUATRO AÑOS DE CONVERTIBILIDAD

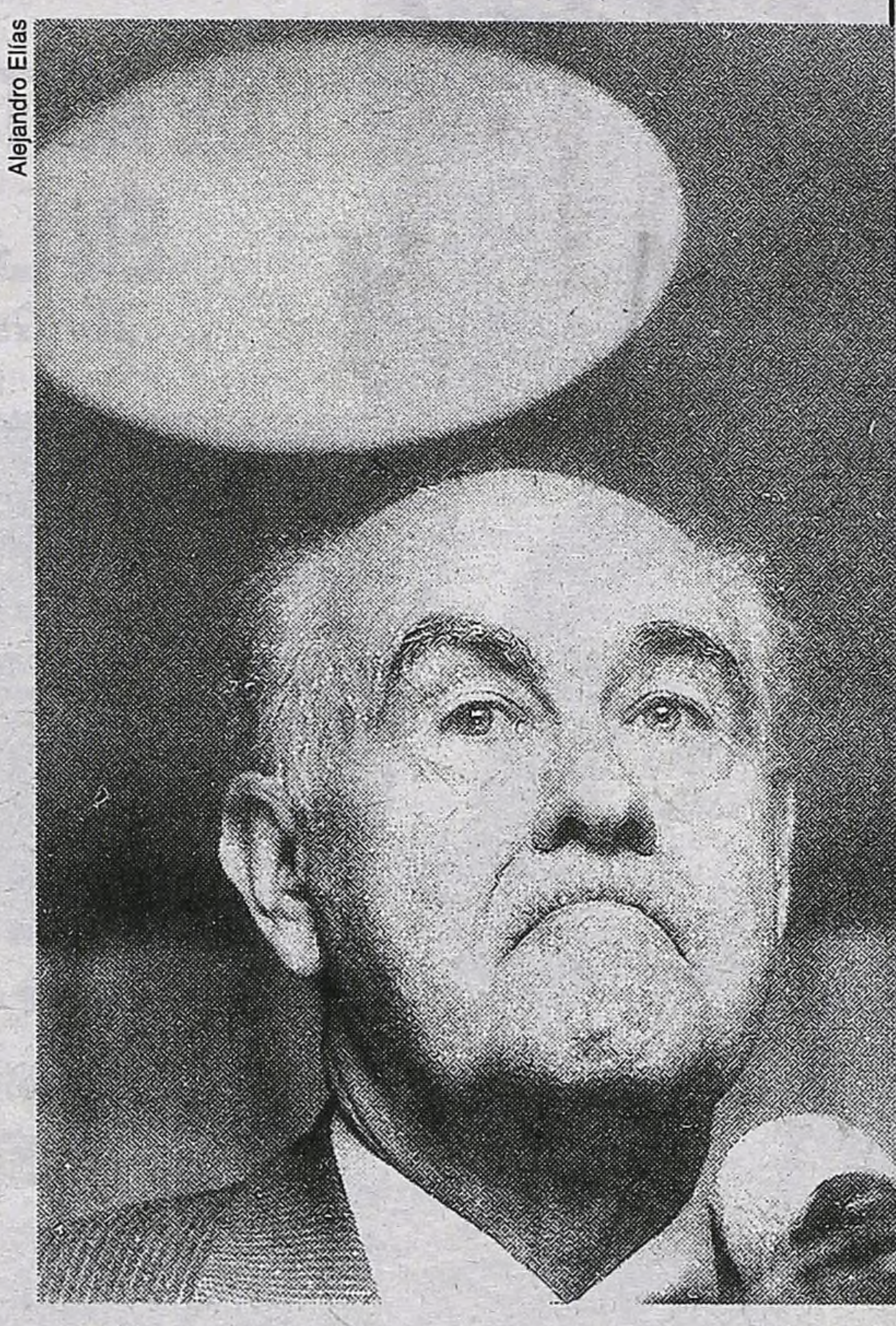
QUE HACER

OPINAN
- Roberto Alemann
- Arnaldo Bocco
- Miguel Angel Broda
- Roberto Frenkel
- Carlos Melconian



Roberto T. Alemann, dos veces ministro de Economía

"NO HARIA NADA: ESTO SE ARREGLA SOLO"


Alejandro Elías

"Esto es nada más que una consecuencia de lo que está pasando en México, y no obedece a dificultades del Plan de Convertibilidad. Los grandes inversores extranjeros se asustaron con la devaluación mexicana y comenzaron a vender las *blue chips* (las acciones más importantes) argentinas que cotizan en Wall Street, como YPF, las telefónicas y algunos bancos. Es parecido a lo que pasó en el mercado local después de lo de Chiapas."

–¿En lugar de Cavallo no haría nada?

–No. Esto es algo que hay que dejar pasar porque se va a arreglar solo.

–¿No teme a una eventual fuga de capitales?

–Mientras exista cobertura de reservas y esté prohibido el financiamiento del déficit fiscal no hay posibilidad de que eso ocurra. Hay que dejar que el mercado ajuste solo.

–Pero parece que el mercado está demandando más ajuste fiscal.

–Es cierto. Lo está demandando desde setiembre y lo sigue haciendo. Pero el déficit es muy pequeño. Además, Cavallo ya dijo que vamos a ser la Alemania de la región, y eso significa tener superávit por muchísimos años.

–Se lo nota más que optimista.

–Porque la economía está muy sólida. Están aumentando mucho las exportaciones. El mundo se nos abre. Este año se va a exportar carne por 350 millones de dólares contra 280 del año pasado. La cosecha de trigo va a ser record. La industria está exportando fuerte, incluso a Estados Unidos. Este año se va a producir muchísimo petróleo –38 millones de metros cúbicos contra 32 del año pasado– y de eso hay bastante que se va a exportar. También venderemos gas a Chile.

–¿No tomaría ninguna medida extraordinaria?

–No. Esto son nada más que movimientos financieros de *hot money*. No se puede perder de vista que la inversión extranjera directa es muchísima y más grande que la inversión financiera de afuera en la Bolsa. Y esa inversión directa en empresas no se va a modificar.

–¿En lugar de Cavallo estaría tranquilo?

–Sí. Pero, por suerte, no estoy en su lugar.

ALEMANN

- ✓ No tomaría ninguna medida extraordinaria
- ✓ Para él todo es consecuencia de lo que pasó en México
- ✓ Es muy optimista porque están aumentando las exportaciones y porque la inversión extranjera directa se mantiene muy firme

BOCCO

- ✓ Atacaría el desequilibrio comercial, aumentando aranceles y promoviendo exportaciones
- ✓ Emitiría Bonex para cubrir transitoriamente el déficit fiscal
- ✓ Elevaría los impuestos al consumo suntuario y crearía un tributo especial a las ganancias de las empresas privatizadas

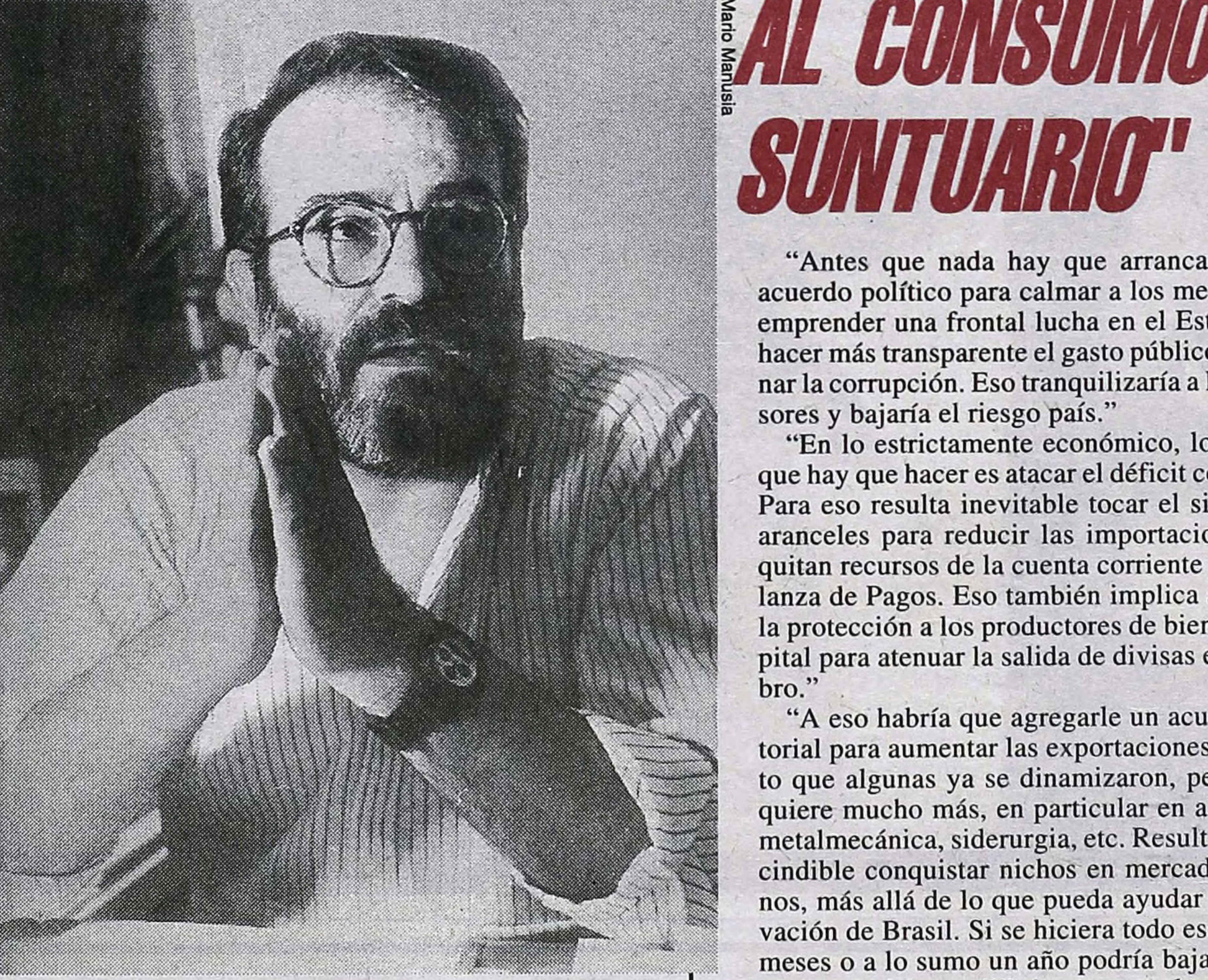
BRODA

- ✓ Anunciaría que el Estado no va a endeudarse más para convencer de que no habrá déficit
- ✓ Reduciría el gasto público y con ese dinero rescataría deuda pública
- ✓ Insistiría en que rige

La brusca devaluación del peso mexicano detonó la peor crisis en los cuatro años de Convertibilidad. La inestabilidad de México complica el panorama argentino porque podría provocar que los capitales externos que por temor o desconfianza huyen del país azteca –la puerta de entrada a la región– también se retiren de acá. Además, el hecho de que ambas economías sufren un fuerte desequilibrio en el sector externo despierta algunos miedos de que en la Argentina se repita la receta mexicana. Cinco economistas explican lo que harían si estuvieran en el lugar de Cavallo.

Arnaldo Bocco, economista del Frente Grande

"SUBIRIA ARANCELES E IMPUESTOS AL CONSUMO SUNTUARIO"


Mario Manusia

"Antes que nada hay que arrancar con un acuerdo político para calmar a los mercados, y emprender una frontal lucha en el Estado para hacer más transparente el gasto público y eliminar la corrupción. Eso tranquilizaría a los inversores y bajaría el riesgo país."

"En lo estrictamente económico, lo primero que hay que hacer es atacar el déficit comercial. Para eso resulta inevitable tocar el sistema de aranceles para reducir las importaciones, que quitan recursos de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos. Eso también implica aumentar la protección a los productores de bienes de capital para atenuar la salida de divisas en ese rubro."

"A eso habría que agregarle un acuerdo sectorial para aumentar las exportaciones. Es cierto que algunas ya se dinamizaron, pero se requiere mucho más, en particular en alimentos, metalmecánica, siderurgia, etc. Resulta imprescindible conquistar nichos en mercados externos, más allá de lo que pueda ayudar la reactivación de Brasil. Si se hiciera todo eso, en seis meses o a lo sumo un año podría bajarse enormemente el desequilibrio externo y la necesidad de financiamiento internacional."

"En materia fiscal, la suba de aranceles ayudaría a descomprimir la situación, lo mismo que el resultado de la lucha contra la corrupción.

En lo inmediato emitiría Bonex para cubrir los agujeros, pero no los colocaría en Estados Unidos sino en Europa y Japón, que exigen tasas menores. Pero además se necesitaría una reforma tributaria que se base fundamentalmente en un aumento de los impuestos al consumo suntuario y en la creación de un gravamen especial a las empresas privatizadas que ganaron mucho y que deberían contribuir a salir de esta situación difícil."

"Lo que hay que hacer es profundizar la Convertibilidad, lo que en esta circunstancia significa actuar en tres frentes. El primero es el frente político, donde se necesita que Menem salga a respaldar fuertemente el programa y aproveche lo que está pasando en México para mostrarles a los legisladores del peronismo lo que puede pasar si no votan las leyes que se necesitan. Esto puede servir para que en el futuro no haya que esperar a situaciones de crisis para que el Congreso apruebe las leyes."

"El segundo frente es el mensaje para el hombre común. Hay que insistir con que, si es necesario, el Banco Central va a vender todos los dólares que le demanden porque tiene reservas suficientes para respaldar la base monetaria. A la gente hay que volver a explicarle que la Convertibilidad es un mecanismo que en el límite lleva a una total dolarización, pero que no contempla la posibilidad de una devaluación."

"Por último, está el aspecto operativo. Los banqueros pueden creer que la tasa va a subir mucho, en base a que se va a deducir que la producción va a tener problemas, y entonces podrían recurrir a tratar de recuperar rápido todos los préstamos, lo que agravaría el problema. Para evitar eso, o atenuarlo, se necesita lubricar el sistema financiero para que los dólares y los pesos sean totalmente indiferentes."

un esquema de Convertibilidad y no haría nada para frenar la suba de tasas de interés o la quiebra de algún banco

FRENKEL

- Dice que ya es tarde para devaluar porque la economía se dolarizó mucho
- Afirma que no alcanza con equilibrar las cuentas fiscales; también se necesita nivelar el sector externo
- Pronostica que si los inversores extranjeros retiran el dinero no hay fuerza que frene la devaluación

MELCONIAN

- Aprovecharía la situación para presionar a los legisladores oficialistas a que voten las leyes que impulsa el Ejecutivo
- Le comunicaría a la gente que el Banco Central va a vender todos los dólares que le quieran comprar, porque tiene reservas suficientes, y que en caso extremo se llegaría a una completa dolarización

Roberto Frenkel, economista radical

"AHORA ES TARDE PARA DEVALUAR"


Tony Valdez

"La pregunta sobre qué hacer ahora la tiene que responder Cavallo. Fue él quien insistió hasta más no poder con el sacrosanto rol de la inflexibilidad cambiaria. Yo no quiero ponerme ahora en el lugar de (Lorenzo) Sigaut después de Martínez de Hoz."

–Pero hace un tiempo usted aconsejó devaluar...

–Lo dije en 1992. El gobierno tenía que haber aprovechado la situación política ganadora para devaluar, como hicieron los israelíes. En ese momento la dolarización no estaba tan extendida y la economía estaba mucho más robusta. Es cierto que de todas maneras se habrían tenido que pagar algunos costos, pero eran costos razonables. En cambio, Cavallo siguió empujando con la barriga, lo mismo que los mexicanos.

–¿Y ahora qué?

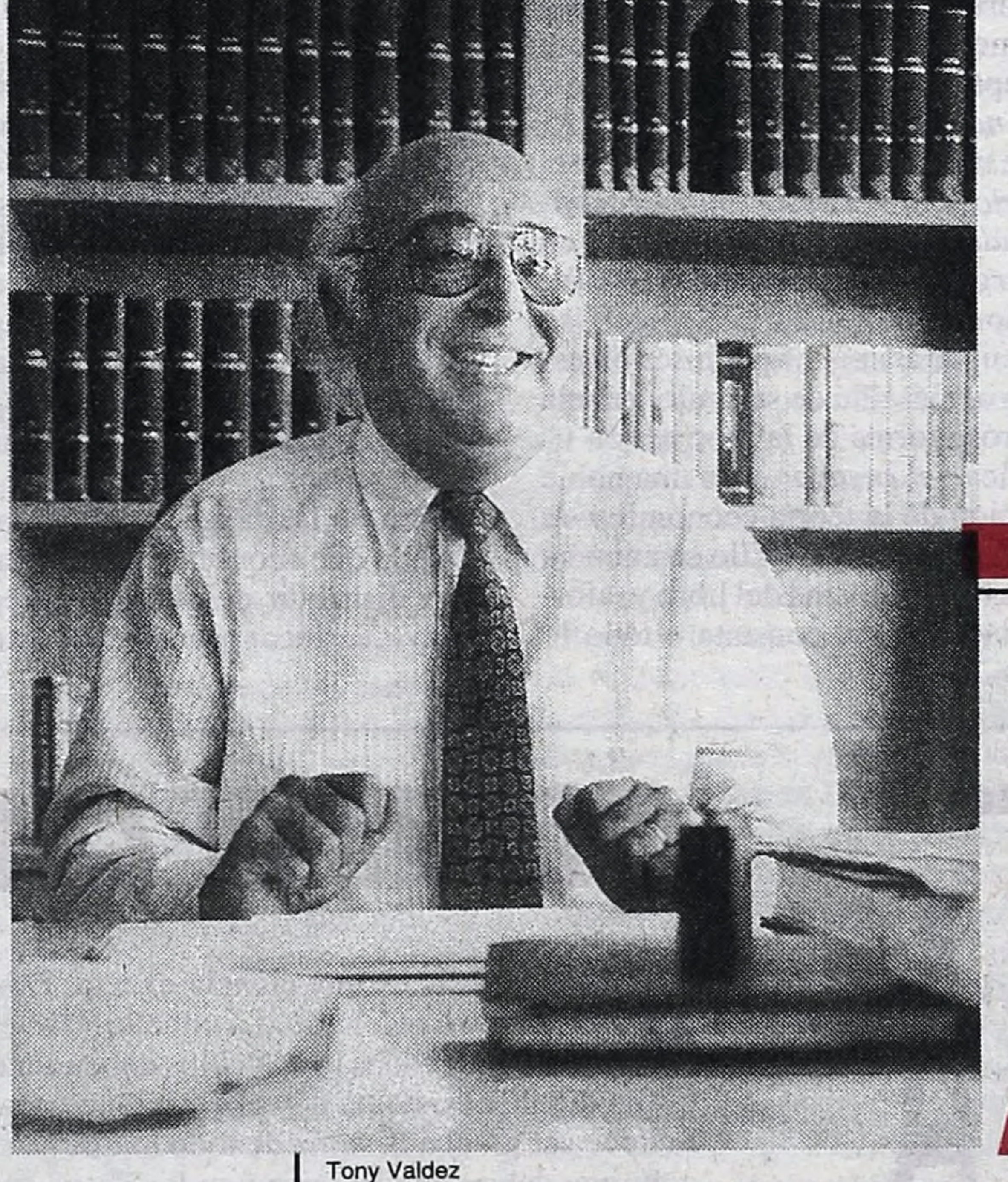
–Cualquier salida va a tener un alto costo. Cavallo sigue creyendo que esto se arregla solo y continúa confiando en su fórmula mágica.

–Algunos, como Broda, enfatizan la necesidad de un fuerte ajuste fiscal.

–De lo que estoy seguro es que con arreglar la situación fiscal no alcanza. Se necesita equilibrio fiscal pero también equilibrio del sector externo. Cavallo y muchos otros creen que lo externo es una derivación de lo fiscal, y eso es incorrecto. Por si hiciera falta algún nuevo argumento, lo que pasó en México muestra que lo externo no está determinado por lo fiscal: ellos no tenían ningún problema fiscal y sin embargo tenían un fortísimo desequilibrio externo. Y ojo que México tiene la ventaja del Nafta y la asistencia financiera de Estados Unidos y Canadá por 6.700 millones de dólares para apoyar las reservas, que fue un acuerdo firmado después de lo de Chiapas.

–¿Qué haría que no sea una devaluación?

–Hay que tener presente dos cosas. La primera es que si por alguna razón los inversores externos se van, no hay fuerza capaz de evitar una crisis de balanza de pagos y de frenar una devaluación. Pero yo ahora no recomiendo devaluar: ahora es tarde para devaluar. En los últimos dos años la economía se dolarizó, y entonces una variación en el tipo de cambio provocaría efectos tremendos. Hoy la devaluación es el resultado de una crisis, no de una decisión


Tony Valdez

Miguel Angel Broda, consultor

"CORTARIA POR DECRETO EL GASTO PUBLICO"

"Lo primero que yo haría es reconocer que hay un problema que viene desde afuera, y me ocuparía mucho en mostrar un frente político unido y organizado que me permita presionar sobre el Parlamento para que me apruebe las leyes."

"Lo segundo que haría es anunciar que por tiempo indeterminado no voy a endeudarme más, para que el mercado se convenza de que estoy dispuesto a eliminar el déficit. Diría además que todo agujero fiscal va a ser compensado con reducciones de gasto público, y no con endeudamiento."

"También es fundamental insistir, machacar y hacer todo lo posible para terminar de convencer de que la Convertibilidad es un contrato permanente que establece un tipo de cambio fijo 1 a 1 entre el peso y el dólar. No es algo que se puso para cambiar en cualquier momento. En este sentido, me esforzaría mucho en diferenciarme de México, pero no sólo en diferenciarme ahora sino en decir que Argentina y México ya eran diferentes porque allá no hay Convertibilidad. Para explicar todo eso me tomaría el primer avión e iría a hablar con los banqueros y con los inversores de los centros financieros mundiales. No hay que dejar la más mínima duda."

–¿Qué haría si la tasa de interés se va a las nubes?

–Que se vaya donde sea. Lo importante es mostrar que la Convertibilidad es inviolable. Y para eso también se necesita del apoyo político de Menem.

–¿Y si tambalea algún banco o alguna pieza del sistema financiero?

–Si un banco cae, que caiga. No armaría ninguna red de seguridad y mucho menos emitiría para salvar a bancos en dificultades. Hay que recuperar la credibilidad. Me atrevo a decir más...

–¿Qué?

–Cortaría por decreto algún gasto y con el dinero saldría a recomprar títulos públicos que están a precio de liquidación y con rendimientos del 28 por ciento anual. Eso no dejaría ningún margen de duda de la intención de ajustar fiscalmente.

–¿Descarta la posibilidad de que las circunstancias conduzcan a una devaluación inevitable?

–Sólo gruesos errores o mucho amateurismo del ministro pueden conducir a la economía a una situación de devaluación inevitable. Sin embargo, creo que la tasa de interés de *call* del 25 por ciento anual puede verse superada.

Carlos Melconian, consultor

"MAS CONVERTIBILIDAD"

–¿Qué hace falta para eso?

–Permitirles a los bancos constituir sus encajes con pesos o dólares en forma indistinta. Eso evita que la tasa en pesos se desboque.

–¿Qué pasa si se cae un banco?

–No veo motivos.

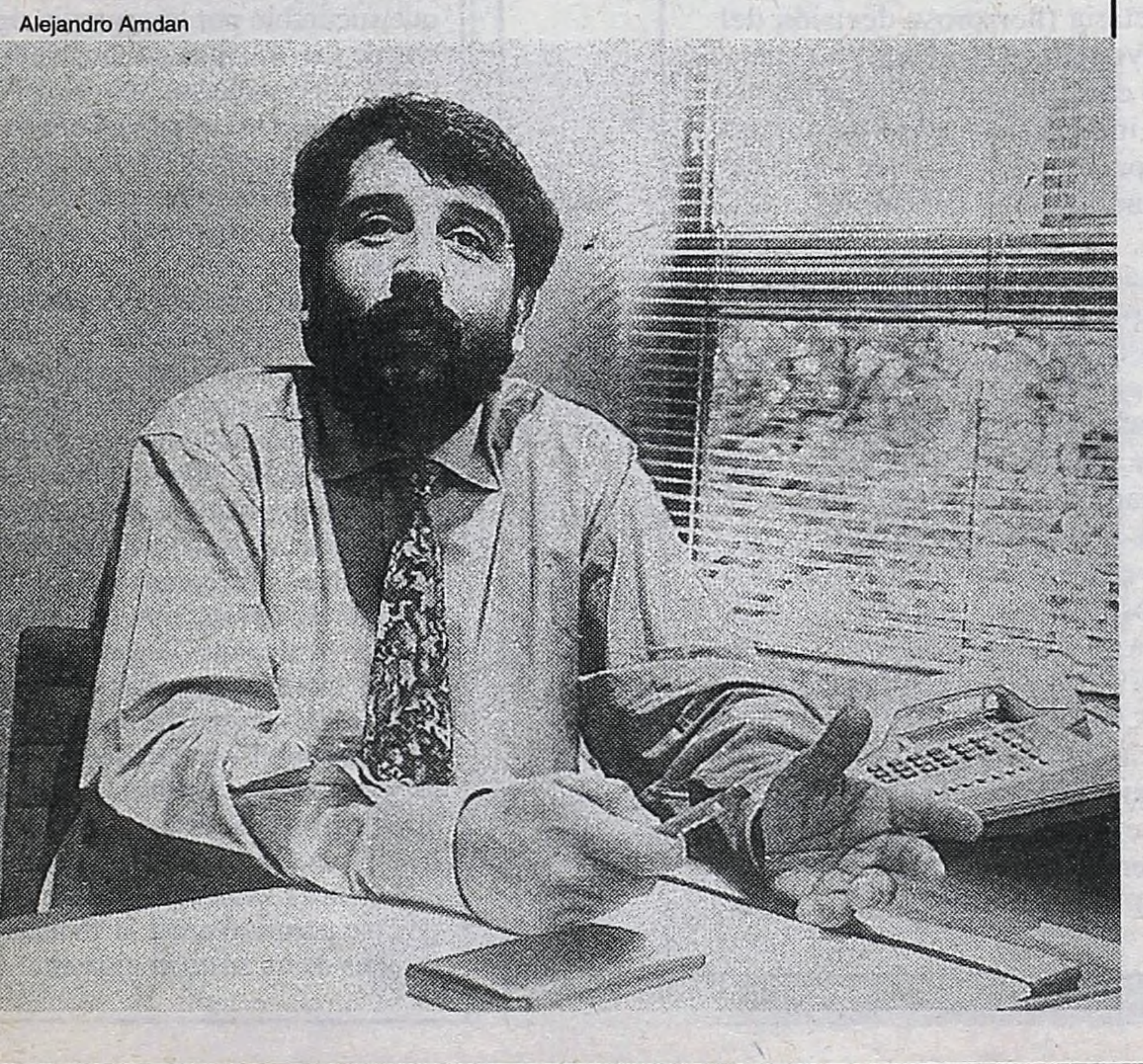
–Una mayor dolarización podría provocar más concentración de depósitos en entidades extranjeras y grandes, a costa de los bancos chicos.

–Es probable.

–¿No haría nada si como consecuencia de lo anterior se cae un banco?

–Ese problema habría que atacarlo si aparece. No antes.

Alejandro Amdan



LIBROS

NAUSEAS LIBERALES

En "El desarrollo ausente", Daniel Azpiazu y Hugo Nochteff someten la ideología económica neoconservadora a un análisis demoledor y siembran muchas dudas sobre el potencial de desarrollo del modelo imperante.

(Por Marcelo Matellanes) Importa recordar ante todo una esencial distinción de la *economía política*, fundante y fundamental si las hay: *economía clásica* o *economía vulgar*. La economía vulgar representaba en el espíritu marxista un proyecto falsamente científico que se apoyaba en la ignorancia de muchos para mejor preservar el interés de pocos. No sólo se apoya en esa ignorancia, sino que es una vigorosa máquina de producción de saber vulgar. Algo muy parecido a lo que los vulgares actuales atribuyen a Doña Rosa. Recuperar la tradición clásica de la economía política es el objetivo de dos investigadores de primer nivel pertenecientes al CONICET y a FLACSO: Daniel Azpiazu y Hugo Nochteff, en un libro que estará sin duda entre las obras más potentes dirigidas a devolver a veinte años de neoliberalismo argentino sus vulgares características: falso epistemológicamente, regresivo socialmente y corrupto éticamente. *Todo ello hasta la náusea.*

EL DESARROLLO AUSENTE
Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política.
Daniel Azpiazu . Hugo Nochteff

Se trata de *El desarrollo ausente- Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina*, publicado por Tesis/Norma. Azpiazu y Nochteff se preocupan asimismo por inscribir este libro, más allá de su título, en una generosa forma de la producción filosófica *–el ensayo–* y en una noble tradición de la teoría económica *-la economía política–*. Ello se anuncia desde la tapa misma del libro y, afortunadamente, se constata a todo lo largo de la obra.

La operación de demolición del saber vulgar neoliberal argentino comienza a poner al descubierto la falsedad de sus diagnósticos, la inoperancia de las políticas que de allí se desprenden y los aspectos funcionales e interesados de sus consecuencias: caída del producto, de la inversión y de los salarios desde 1976. A partir de la falsificación que los autores realizan de la manera neoliberal de relacionar estas variables, lo único que queda en pie es la caída salarial, la redistribución regresiva del ingreso, la concentración del capital y la oligopolización prebendaria de los mercados.

Otra de las falacias demolidas es aquella que aconseja crecer primero para distribuir después. Y agregan: "Hay que reconocer que en esto de la distribución los neoconservadores no fueron tan rígidos. No confiaron ciegamente en la mano invisible, reconocieron las imperfecciones del mercado y las corrigieron con intervención estatal". Promoción industrial, patria contratista y financiera, etc., matizan entonces el dogmatismo liberal para regocijo de sus beneficiarios. Por otra parte y haciendo mejor uso de los padres del liberalismo que el que hacen sus representantes actuales, los autores señalan que John Stuart Mill, Alfred Marshall y Arthur Cecil Pigou "pensaban que si hay desigualdades de distribución de la propiedad y del ingreso, el mercado tenderá a reproducirlas o empeorarlas".

Uno de los aspectos más sólidos de estos ensayos radica en la relación que establecen entre los márgenes de maniobra de la elite económica, el nivel de soberanía política del Estado y de los demás actores sociales, y el grado de desarrollo o subdesarrollo de la sociedad argentina. En resumen, "estos ensayos de economía política (...) procuran contribuir a la búsqueda de un diagnóstico sobre las restricciones al desarrollo distinto del hegemónico, a la búsqueda de nuevas negociaciones y acuerdos sociales, con menos generales del subdesarrollo y más electores del desarrollo, a la búsqueda de balances de poder económico y social distintos de los que predominaron durante estos casi veinte años de subdesarrollo". Nochteff y Azpiazu no se presentan como "dueños del corazón" o "buenas conciencias". Menos aún apelan a una moralista petición de principios. Trabajan desde lo más noble de la tradición crítica de la economía política.

Y lo hacen con la generosidad de los grandes, como cuando llegan a invocar a todos aquellos amigos "en la vida" o "en la búsqueda", sin los cuales es difícil imaginar la producción individual de ideas. Piadoso hábito por demás infrecuente entre quienes se someten por demás a las reglas del modo de producción académico o se inquietan demasiado por verse publicados. De alguna manera estos autores, como felizmente aún muchos otros, nos están diciendo que la náusea se para con pasión y el cálculo con gratuidad.





CUENTAS DE CONTADOR

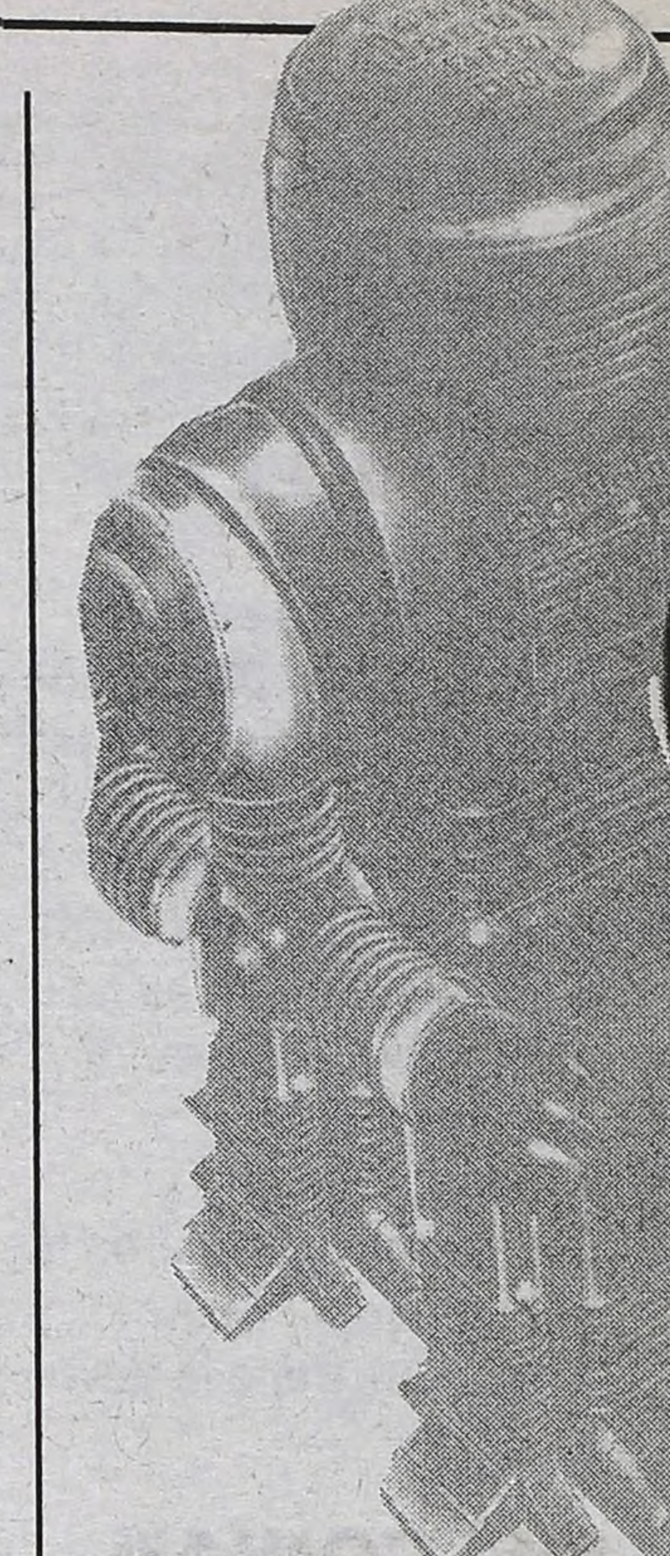
Matemáticas es una ciencia exacta. Dos más dos son cuatro; no pueden dar otro resultado. La contabilidad es una disciplina basada en matemáticas, donde todos los cálculos deben ser exactos, que controla sus cuentas mediante el sistema de verificaciones cruzadas: el total de lo que ingresa debe ser igual a la suma de todo lo que sale; las cifras adicionadas de una columna deben equilibrarse con las de su correspondiente, etc. Una de las verificaciones más repetidas del sistema radica en el control de los resultados del año entre los flujos y el stock; los movimientos de entrada y salida del dinero en el año terminan aumentando o reduciendo los stocks entre puntas, sean éstos la deuda o el patrimonio.

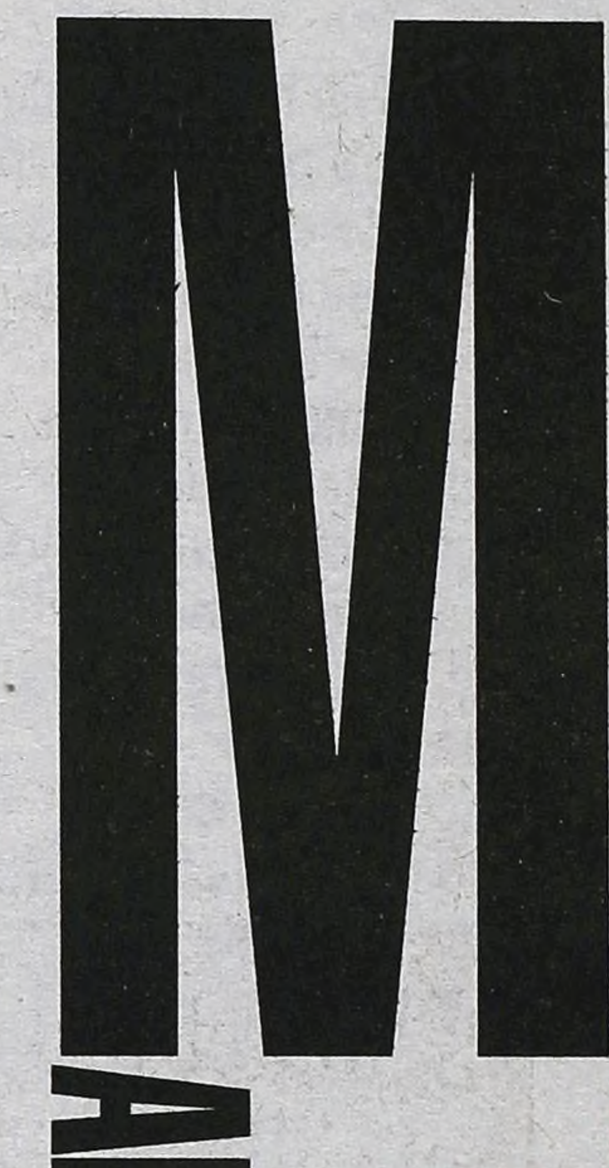
Hasta aquí, todo es muy simple y se puede concretar con un ejemplo tomado de las cuentas públicas. Si el presupuesto tiene déficit en un año, esa diferencia se puede cubrir con emisión monetaria (horrorosa decisión del pasado que ya no se repetirá, dicen) o con mayor endeudamiento; las cuentas se saldan si el aumento de la deuda (stock) entre el comienzo y el fin del año iguala al déficit del ejercicio (flujo). A la inversa, si el presupuesto tiene superávit, ese dinero debería destinarse a pagar deuda, ya que por definición el Estado no tiene ganancias ni dividendos, como las empresas privadas.

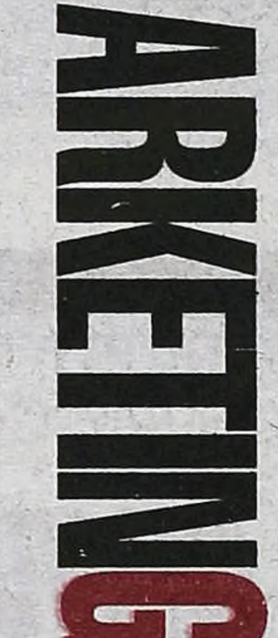
Si uno aplica este criterio al presupuesto nacional se encuentra con una sorpresa. Desde la Convertibilidad hay superávit anuales, pero al mismo tiempo se registra una deuda que sube sin cesar. En esta contabilidad oficial dos más dos no suman cuatro porque las cuentas no se equilibran.

Las explicaciones son múltiples. Hay deudas reconocidas durante el año que no estaban registradas antes (como los pagos por juicios a jubilados); hay intereses de la deuda que no se contabilizan pero que se acumulan a su stock a lo largo de un ejercicio, etc. Las dudas también son múltiples. ¿Será cierto que hay superávit si las cuentas no se cruzan? ¿Qué valor tiene una contabilidad que no es capaz de registrar todos los movimientos?

Lo cierto es que un buen contador bocharía a quienes le exhiban las cuentas con la simplicidad rudimentaria que aplica el Estado argentino y se negaría a aceptar esos resultados como válidos. Pero no siempre ocurre así; muchos buenos contadores prefieren el silencio porque es mejor que todos crean que las cuentas son ciertas y que la contabilidad es una ciencia, como las matemáticas. Eso permite, ahora, que se hable del déficit con la misma liviandad con que antes se hablaba de superávit, aunque sea tan dudoso un resultado como el otro. En matemáticas no hay opinión sino precisión.







E
renombrad
marketing d
que la com
la guerra, d
más imp
primero. R
Argentina
en el mu

VIOLANDO

Algunos casos de marketing d
te de los libros de Ries y su socio J
plicados en *Las 22 leyes inmutabl*
que sucumbió por transgredir alg
nes de los 70 Atari dominaba el
casi el 90 por ciento. Sólo en 1978
mil millones de dólares. Pero se e
sos decidió ampliar el negocio (g
línea a otra empresas como IBM y
gocio de las computadoras. Como
yó estrepitosamente a manos de su
pó el espacio que Atari desperdició
ve más de 5000 mil millones dóla
de fue Nintendo la que, según Rie
ce: "Donde ya hay un producto *pos*
de una marca distinta". Para burla
hacer uso de la "Ley del opuesto"
en base a una diferenciación. Hast
deojuegos con la consola de 8 bit
lanzó en el mismo terreno un pr
consola de 16 bits, más cara pero
Este error hizo que Sega se acerca
ne una facturación cercana a los 4
Otras reglas de oro promocionada
disputa entre Coca-Cola y su eter
dominó tranquilamente el merca
arregló para conquistar un segmen
fectos" de Coca-Cola. Ries cuenta
que "Coca-Cola tiene 100 años, es
recurso permitió crear la "Nueva
sar más de un susto al gigante.

LIBROS

NAUSEAS LIBERALES

En "El desarrollo ausente", Daniel Azpiazu y Hugo Nochteff someten la ideología económica neoconservadora a un análisis demoledor y siembran muchas dudas sobre el potencial de desarrollo del modelo imperante.

EL DESARROLLO AUSENTE

Daniel Azpiazu - Hugo Nochteff

(Por Marcelo Matellanes) Importa recordar ante todo una esencial distinción de la *economía política*, fundante y fundamental si las hay: *economía clásica* o *economía vulgar*. La economía vulgar representaba en el espíritu marxista un proyecto falsamente científico que se apoyaba en la ignorancia de muchos para mejor preservar el interés de pocos. No sólo se apoya en esa ignorancia, sino que es una vigorosa máquina de producción de saber vulgar. Algo muy parecido a lo que los vulgares actuales atribuyen a Doña Rosa. Recuperar la tradición clásica de la economía política es el objetivo de dos investigadores de primer nivel pertenecientes al CONICET y a FLACSO: Daniel Azpiazu y Hugo Nochteff, en un libro que estará sin duda entre las obras más potentes dirigidas a devolver a veinte años de neoliberalismo argentino sus vulgares características: falso epistemológicamente, regresivo socialmente y corrupto éticamente. *Todo ello hasta la náusea.*

Se trata de *El desarrollo ausente-Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina*, publicado por Tesis/Norma. Azpiazu y Nochteff se preocupan asimismo por inscribir este libro, más allá de su título, en una generosa forma de la producción filosófica *–el ensayo–* y en una noble tradición de la teoría económica *-la economía política–*. Ello se anuncia desde la tapa misma del libro y, afortunadamente, se constata a todo lo largo de la obra.

La operación de demolición del saber vulgar neoliberal argentino comienza a poner al descubierto la falsedad de sus diagnósticos, la inoperancia de las políticas que de allí se desprenden y los aspectos funcionales e interesados de sus consecuencias: caída del producto, de la inversión y de los salarios desde 1976. A partir de la falsificación que los autores realizan de la manera neoliberal de relacionar estas variables, lo único que queda en pie es la caída salarial, la redistribución regresiva del ingreso, la concentración del capital y la oligopolización prebendaria de los mercados.

Otra de las falacias demolidas es aquella que aconseja crecer primero para distribuir después. Y agregan: "Hay que reconocer que en esto de la distribución los neoconservadores no fueron tan rígidos. No confiaron ciegamente en la mano invisible, reconocieron las imperfecciones del mercado y las corrigieron con intervención estatal". Promoción industrial, patria contratista y financiera, etc., matizan entonces el dogmatismo liberal para regocijo de sus beneficiarios. Por otra parte y haciendo mejor uso de los padres del liberalismo que el que hacen sus representantes actuales, los autores señalan que John Stuart Mill, Alfred Marshall y Arthur Cecil Pigou "pensaban que si hay desigualdades de distribución de la propiedad y del ingreso, el mercado tenderá a reproducirlas o empeorarlas".

Uno de los aspectos más sólidos de estos ensayos radica en la relación que establecen entre los márgenes de maniobra de la elite económica, el nivel de soberanía política del Estado y de los demás actores sociales, y el grado de desarrollo o subdesarrollo de la sociedad argentina. En resumen, "estos ensayos de economía política (...) procuran contribuir a la búsqueda de un diagnóstico sobre las restricciones al desarrollo distinto del hegemónico, a la búsqueda de nuevas negociaciones y acuerdos sociales, con menos generales del subdesarrollo y más electores del desarrollo, a la búsqueda de balances de poder económico y social distintos de los que predominaron durante estos casi veinte años de subdesarrollo". Nochteff y Azpiazu no se presentan como "dueños del corazón" o "buenas conciencias". Menos aún apelan a una moralista petición de principios. Trabajan desde lo más noble de la tradición crítica de la economía política.

Y lo hacen con la generosidad de los grandes, como cuando llegan a invocar a todos aquellos amigos "en la vida" o "en la búsqueda", sin los cuales es difícil imaginar la producción individual de ideas. Piadoso hábito por demás infrecuente entre quienes se someten por demás a las reglas del modo de producción académico o se inquietan demasiado por verse publicados. De alguna manera estos autores, como felizmente aún muchos otros, nos están diciendo que la náusea se para con pasión y el cálculo con gratuidad.

FALACIAS ECONOMICAS

Por Jorge Schvarzer

CUENTAS DE CONTADOR

Matemáticas es una ciencia exacta. Dos más dos son cuatro; no pueden dar otro resultado. La contabilidad es una disciplina basada en matemáticas, donde todos los cálculos deben ser exactos, que controla sus cuentas mediante el sistema de verificaciones cruzadas: el total de lo que ingresa debe ser igual a la suma de todo lo que sale; las cifras adicionadas de una columna deben equilibrarse con las de su correspondiente, etc. Una de las verificaciones más repetidas del sistema radica en el control de los resultados del año entre los flujos y el stock; los movimientos de entrada y salida del dinero en el año terminan aumentando o reduciendo los stocks entre puntas, sean éstos la deuda o el patrimonio.

Hasta aquí, todo es muy simple y se puede concretar con un ejemplo tomado de las cuentas públicas. Si el presupuesto tiene déficit en un año, esa diferencia se puede cubrir con emisión monetaria (horrorosa decisión del pasado que ya no se repetirá, dicen) o con mayor endeudamiento; las cuentas se saldan si el aumento de la deuda (stock) entre el comienzo y el fin del año iguala al déficit del ejercicio (flujo). A la inversa, si el presupuesto tiene superávit, ese dinero debería destinarse a pagar deuda, ya que por definición el Estado no tiene ganancias ni dividendos, como las empresas privadas.

Si uno aplica este criterio al presupuesto nacional se encuentra con una sorpresa. Desde la Convertibilidad hay superávit anuales, pero al mismo tiempo se registra una deuda que sube sin cesar. En esta contabilidad oficial dos más dos no suman cuatro porque las cuentas no se equilibran.

Las explicaciones son múltiples. Hay deudas reconocidas durante el año que no estaban registradas antes (como los pagos por juicios a jubilados); hay intereses de la deuda que no se contabilizan pero que se acumulan a su stock a lo largo de un ejercicio, etc. Las dudas también son múltiples. ¿Será cierto que hay superávit si las cuentas no se cruzan? ¿Qué valor tiene una contabilidad que no es capaz de registrar todos los movimientos?

Lo cierto es que un buen contador bocharía a quienes le exhiban las cuentas con la simplicidad rudimentaria que aplica el Estado argentino y se negaría a aceptar esos resultados como válidos. Pero no siempre ocurre así; muchos buenos contadores prefieren el silencio porque es mejor que todos crean que las cuentas son ciertas y que la contabilidad es una ciencia, como las matemáticas. Eso permite, ahora, que se hable del déficit con la misma liviandad con que antes se hablaba de superávit, aunque sea tan dudoso un resultado como el otro. En matemáticas no hay opinión sino precisión.

TECNOLOGIA

MENEM FUE POSTULADO AL NOBEL



Un grupo de ciudadanos decidió candidatear al Presidente para el Nobel. Pero no se trata del premio que otorgan los suecos o los noruegos, sino de un galardón creado por el MIT de Estados Unidos.

(Por Ricardo A. Ferraro) Hace algunos años el Instituto Tecnológico de Massachusetts –una de las instituciones de mayor prestigio académico en el mundo– creó el Premio Ig Nobel para honrar a los individuos "cuyos logros no pueden, o no deben, ser reproducidos". La distinción recuerda a Ignatius (Ig) Nobel, coinventor de la soda y pariente lejano de Alfredo, el del TNT y el otro premio.

Este año fueron distinguidos, entre otros, Brian Sweeney, autor de un trabajo sobre la constipación entre los miembros de las fuerzas armadas norteamericanas –que la valió el Premio Ig Nobel de Biología–, el ex senador del estado de Texas, Bob Glasgow –Premio Ig Nobel de Química– que en su campaña de lucha contra las drogas presentó un proyecto que apuntaba a exigir un permiso especial para comprar material de laboratorio, y Lee Kuan Yew, que mereció el Premio Ig Nobel de Psicología por las normas que dictó, mientras fue primer ministro de Singapur, para sancionar a los que escupieran, mascaran chicle o alimentaran palomas en las calles de su país.

Un grupo de ciudadanos argentinos hemos presentado la nominación del Dr. Carlos Saúl Menem, nuestro presidente, porque estamos convencidos de que ha hecho méritos más que suficientes para ser galardonado con el Premio Ig Nobel de Tecnología del año próximo.

No sólo aprovechó algunos de sus viajes para descubrir "fábricas totalmente computarizadas que están siendo operadas por trabajadores que apenas saben leer y escribir" (*) –lo que desafía las opiniones de todos los investigadores, empresarios y educadores que siempre han sostenido que toda incorporación de tecnología en el lugar de trabajo exige un mayor nivel de formación del que opera esa tecnología– sino que también dando forma a algunos borradores de su colaborador Eduardo Duhalde –el que inició una cruzada en contra de los robots y de toda otra forma de automatización industrial– gestó un inefable proyecto de "impuesto al robot", que provocó el estupor de los sensatos y, lo que es más sorprendente, el silencio de su incontinente ministro de Economía.Estas ideas merecen un título de Fontanarrosa: "El mundo ha vivido equivocado".

Japoneses, norteamericanos y europeos creen que una adecuada automatización en la industria flexibiliza la producción y asegura niveles de calidad y heterogeneidad en la oferta que los mercados exigen y que son imposibles de obtener sin la participación de algunos robotitos. Un estudioso inglés sostiene que la opción es *"automate, emigrate or evaporate"*, es decir, automatizar, emigrar o evaporarse.

Hasta hace poco los especialistas locales sosteníamos que el desempleo no se ataca ni con declaraciones ni con lamentos, sino transformando la producción argentina para que entregue productos y servicios que, si se destinan al mercado local, aumenten el nivel y la calidad de vida de los argentinos, y que sean apreciados por los compradores de otros países para así obtener el dinero que nos permita comprar otros bienes que no produzcamos. La tecnología bien elegida y correctamente empleada no genera desocupación sino que contribuye a la calidad y economía de la producción.

Las declaraciones de nuestro presidente merecen el Premio Ig Nobel, pero, por favor, que a nadie se le ocurra hacerles caso.

(*) Clarín y La Nación *del 27 de octubre de 1994.*

MARKETING

Reportaje a Al Ries

"ARGENTINA NECESITA MARCAS"

Es uno de los más renombrados consultores de marketing del mundo, y opina que la competencia es como la guerra, donde ser mejor es más importante que ser el primero. Recomienda que la Argentina venda su imagen en el mundo desarrollando marcas famosas.

(Por Claudio Andrade) Considerado uno de la mayores especialistas en marketing del mundo, Al Ries ha acuñado frases que espantarían a cualquier consumidor: "Es mejor ser el primero que el mejor", "Existe una gran analogía entre la guerra y la libre empresa", "Lo mejor que le pudo pasar a Coca-Cola es Pepsi", dice con absoluta convicción en una charla con CASH. Con más de sesenta años, en 1992 se dio el lujo de vender más de un millón de sus libros *(Marketing de guerra, Posicionamiento, Las 22 leyes inmutables del marketing)*, todas obras plagadas de refranes y consejos fundamentados en estrategias militares. En la actualidad es presidente de la consultora Trout & Ries, que tiene clientes tan célebres como Chase Manhattan, American Express, Burger King, Citicorp, Xerox, IBM y Apple.

–¿Cómo se debería vender la "imagen Argentina" en Estados Unidos o en Europa?

–No hay demasiadas diferencias entre vender la Argentina en Europa que en Estados Unidos. En principio hay que averiguar cuáles son los puntos fuertes del país, no sólo aquí sino también en la mente del potencial cliente. Hay algunos puntos claves: el cuero y la carne. Pero se gana más dinero con la marca que con el producto en sí. Los argentinos deben desarrollar nombres de marcas poderosos (como Estados Unidos con Coca-Cola y Levis). Me resulta irónico que una de las marcas más poderosas de ropa en el mundo sea Polo, que es propiedad de un diseñador en Nueva York, aunque el deporte se inventó acá. Hubiera sido un buen nombre para identificar el cuero argentino.

–¿Por que decidió relacionar la estrategia militar con la libre competencia?

–Había necesidad de desarrollar una analogía que fuera visual. Las leyes y principios científicos tienen una analogía sencilla para que uno pueda entenderlas. Se puede entender la ley de la relatividad comparándola con dos trenes, uno que está detenido y otro en movimiento: las personas que están en el primero tendrán una sensación que le permitirá comprender esta compleja ley. Otro caso es la evolución, que se explica mejor cuando se la compara con un árbol. Charles Darwin dijo que concibió su teoría pensando en un árbol, cómo de un mismo tronco salen las ramas. Buscando una analogía para los negocios descubrimos que la mejor era la guerra. La competencia entre los ejércitos para dominar la Tierra es equivalente a la competencia entre empresas por el control de los clientes. En la guerra se ataca en un frente estrecho y no en uno amplio, no se hace lo que hizo Atari (ver recuadro).

–Usted no es un personaje querido por los creativos publicitarios.

–Es cierto. Es una de las razones por las que a muchos no les gustó *Posicionamiento*, y esto que tiene que ver con la noción de foco estrecho. Tenemos que encontrar la idea dentro de un marco estrecho, en un punto definido. Los creativos no quieren ser limitados; quieren considerar todo. Pero a pesar del foco estrecho aún se tiene la libertad para ser creativo. Es verdad que es una restricción, pero nosotros preguntamos: ¿el objeto de un programa de marketing es ser creativo o efectivo? Aquí hay otra analogía con la guerra: algo puede ser romántico (como lanzarse al ataque a pecho descubierto) pero francamente estúpido. Uno ve avisos bellísimos que a veces no sirven.

–¿Es posible entrar hoy al mercado con una nueva bebida cola?

–Creo que no. No es posible vender una tercera marca de gaseosa cola en un mercado que ya tiene a Coca y a Pepsi. Pero sí se podría en un mercado que tuviera sólo una de las dos. Por ejemplo Coca-Cola se fue de India y ahí hay una marca india, Thumsup, que es la número uno de gaseosas por encima de Pepsi. Ahora Coca-Cola está reingresando a la India, y me atrevo a decir que sólo van a sobrevivir dos marcas. Una tercera marca sólo puede tener éxito si es atractiva para un porción estrecha del mercado. En Estados Unidos hay una gaseosa que se llama Jolp, que tiene la doble cantidad de cafeína que Coke o Pepsi, pero es atractiva nada más que para algunos chicos jóvenes. Controla apenas el 3 o 4 por ciento del mercado.

VIOLANDO LAS REGLAS

Algunos casos de marketing de la vida real parecen sacados exactamente de los libros de Ries y su socio Jack Trout. Uno de los ejemplos mejor explicados en *Las 22 leyes inmutables del marketing* es el de la empresa Atari, que sucumbió por transgredir algunas de las famosas reglas. A fines de los 70 Atari dominaba el mercado de los videojuegos con casi el 90 por ciento. Sólo en 1978 Atari contabilizó ganancias por mil millones de dólares. Pero se equivocó: con semejantes recursos decidió ampliar el negocio (gran error según Ries) y atacó en línea a otra empresas como IBM y Commodore, al entrar en el negocio de las computadoras. Como era de esperar, su facturación cayó estrepitosamente a manos de su competidor, Nintendo, que ocupó el espacio que Atari desperdició. Hoy la empresa japonesa mueve más de 5000 mil millones dólares por año. Una década más tarde fue Nintendo la que, según Ries, transgredió otra regla. Ries dice: "Donde ya hay un producto *posicionado*, difícilmente entre otro de una marca distinta". Para burlar está regla –aconseja– hay que hacer uso de la "Ley del opuesto", interviniendo en el rubro pero en base a una diferenciación. Hasta 1988 Nintendo dominó los videojuegos con la consola de 8 bits. Sega aprovechó el "hueco" y lanzó en el mismo terreno un producto llamado Megadrive, una consola de 16 bits, más cara pero de mejor definición en pantalla. Este error hizo que Sega se acercara a Nintendo, tanto que hoy tiene una facturación cercana a los 4000 millones de dólares por año. Otras reglas de oro promocionadas por Ries se ejemplifican con la disputa entre Coca-Cola y su eterno rival. Aunque por años Coke dominó tranquilamente el mercado de las gaseosas, Pepsi se las arregló para conquistar un segmento de consumo basándose en "defectos" de Coca-Cola. Ries cuenta que los avisos de Pepsi indican que "Coca-Cola tiene 100 años, eso lo bebían nuestros padres". El recurso permitió crear la "Nueva generación" que le ha hecho pasar más de un susto al gigante.

MENEM FUE POSTULADO AL NOBEL



Un grupo de ciudadanos decidió candidatear al Presidente para el Nobel. Pero no se trata del premio que otorgan los suecos o los noruegos, sino de un galardón creado por el MIT de Estados Unidos.

(Por Ricardo A. Ferraro) Hace algunos años el Instituto Tecnológico de Massachusetts –una de las instituciones de mayor prestigio académico en el mundo– creó el Premio Ig Nobel para honrar a los individuos "cuyos logros no pueden, o no deben, ser reproducidos". La distinción recuerda a Ignatius (Ig) Nobel, coinventor de la soda y pariente lejano de Alfredo, el del TNT y el otro premio.

Este año fueron distinguidos, entre otros, Brian Sweeney, autor de un trabajo sobre la constipación entre los miembros de las fuerzas armadas norteamericanas –que la valió el Premio Ig Nobel de Biología–, el ex senador del estado de Texas, Bob Glasgow –Premio Ig Nobel de Química– que en su campaña de lucha contra las drogas presentó un proyecto que apuntaba a exigir un permiso especial para comprar material de laboratorio, y Lee Kuan Yew, que mereció el Premio Ig Nobel de Psicología por las normas que dictó, mientras fue primer ministro de Singapur, para sancionar a los que escupieran, mascaran chicle o alimentaran palomas en las calles de su país.

Un grupo de ciudadanos argentinos hemos presentado la nominación del Dr. Carlos Saúl Menem, nuestro presidente, porque estamos convencidos de que ha hecho méritos más que suficientes para ser galardonado con el Premio Ig Nobel de Tecnología del año próximo.

No sólo aprovechó algunos de sus viajes para descubrir "fábricas totalmente computarizadas que están siendo operadas por trabajadores que apenas saben leer y escribir" (*) –lo que desafía las opiniones de todos los investigadores, empresarios y educadores que siempre han sostenido que toda incorporación de tecnología en el lugar de trabajo exige un mayor nivel de formación del que opera esa tecnología– sino que también dando forma a algunos borradores de su colaborador Eduardo Duhalde –el que inició una cruzada en contra de los robots y de toda otra forma de automatización industrial– gestó un inefable proyecto de "impuesto al robot", que provocó el estupor de los sensatos y, lo que es más sorprendente, el silencio de su incontinente ministro de Economía.Estas ideas merecen un título de Fontanarrosa: "El mundo ha vivido equivocado".

Japoneses, norteamericanos y europeos creen que una adecuada automatización en la industria flexibiliza la producción y asegura niveles de calidad y heterogeneidad en la oferta que los mercados exigen y que son imposibles de obtener sin la participación de algunos robotitos. Un estudioso inglés sostiene que la opción es *"automate, emigrate or evaporate"*, es decir, automatizar, emigrar o evaporarse.

Hasta hace poco los especialistas locales sosteníamos que el desempleo no se ataca ni con declaraciones ni con lamentos, sino transformando la producción argentina para que entregue productos y servicios que, si se destinan al mercado local, aumenten el nivel y la calidad de vida de los argentinos, y que sean apreciados por los compradores de otros países para así obtener el dinero que nos permita comprar otros bienes que no produzcamos. La tecnología bien elegida y correctamente empleada no genera desocupación sino que contribuye a la calidad y economía de la producción.

Las declaraciones de nuestro presidente merecen el Premio Ig Nobel, pero, por favor, que a nadie se le ocurra hacerles caso.

(*) Clarín *y* La Nación *del 27 de octubre de 1994.*

Reportaje a Al Ries

"ARGENTINA NECESITA MARCAS"

(Por Claudio Andrade) Considerado uno de la mayores especialistas en marketing del mundo, Al Ries ha acuñado frases que espantarían a cualquier consumidor: "Es mejor ser el primero que el mejor", "Existe una gran analogía entre la guerra y la libre empresa", "Lo mejor que le pudo pasar a Coca-Cola es Pepsi", dice con absoluta convicción en una charla con CASH. Con más de sesenta años, en 1992 se dio el lujo de vender más de un millón de sus libros *(Marketing de guerra, Posicionamiento, Las 22 leyes inmutables del marketing)*, todas obras plagadas de refranes y consejos fundamentados en estrategias militares. En la actualidad es presidente de la consultora Trout & Ries, que tiene clientes tan célebres como Chase Manhattan, American Express, Burger King, Citicorp, Xerox, IBM y Apple.

...o de los más ...onsultores de ...undo, y opina ...ncia es como ... ser mejor es ...nte que ser el ...nienda que la ...da su imagen ...desarrollando ...cas famosas.

–¿Cómo se debería vender la "imagen Argentina" en Estados Unidos o en Europa?

–No hay demasiadas diferencias entre vender la Argentina en Europa que en Estados Unidos. En principio hay que averiguar cuáles son los puntos fuertes del país, no sólo aquí sino también en la mente del potencial cliente. Hay algunos puntos claves: el cuero y la carne. Pero se gana más dinero con la marca que con el producto en sí. Los argentinos deben desarrollar nombres de marcas poderosos (como Estados Unidos con Coca-Cola y Levis). Me resulta irónico que una de las marcas más poderosas de ropa en el mundo sea Polo, que es propiedad de un diseñador en Nueva York, aunque el deporte se inventó acá. Hubiera sido un buen nombre para identificar el cuero argentino.

–¿Por que decidió relacionar la estrategia militar con la libre competencia?

–Había necesidad de desarrollar una analogía que fuera visual. Las leyes y principios científicos tienen una analogía sencilla para que uno pueda entenderlas. Se puede entender la ley de la relatividad comparándola con dos trenes, uno que está detenido y otro en movimiento: las personas que están en el primero tendrán una sensación que le permitirá comprender esta compleja ley. Otro caso es la evolución, que se explica mejor cuando se la compara con un árbol. Charles Darwin dijo que concibió su teoría pensando en un árbol, cómo de un mismo tronco salen las ramas. Buscando una analogía para los negocios descubrimos que la mejor era la guerra. La competencia entre los ejércitos para dominar la Tierra es equivalente a la competencia entre empresas por el control de los clientes. En la guerra se ataca en un frente estrecho y no en uno amplio, no se hace lo que hizo Atari (ver recuadro).

–Usted no es un personaje querido por los creativos publicitarios.

–Es cierto. Es una de las razones por las que a muchos no les gustó *Posicionamiento*, y esto que tiene que ver con la noción de foco estrecho. Tenemos que encontrar la idea dentro de un marco estrecho, en un punto definido. Los creativos no quieren ser limitados; quieren considerar todo. Pero a pesar del foco estrecho aún se tiene la libertad para ser creativo. Es verdad que es una restricción, pero nosotros preguntamos: ¿el objeto de un programa de marketing es ser creativo o efectivo? Aquí hay otra analogía con la guerra: algo puede ser romántico (como lanzarse al ataque a pecho descubierto) pero francamente estúpido. Uno ve avisos bellísimos que a veces no sirven.

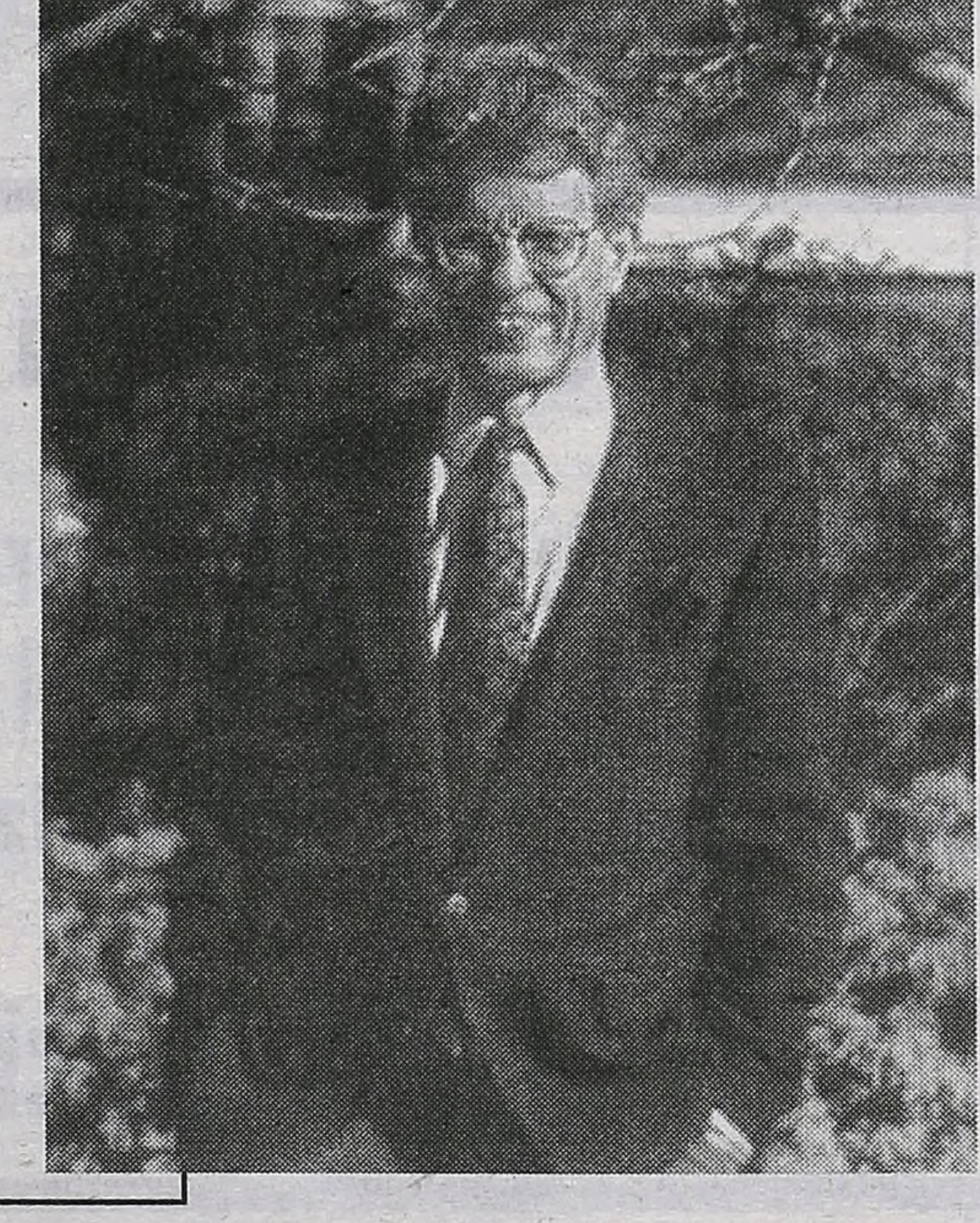
–¿Es posible entrar hoy al mercado con una nueva bebida cola?

–Creo que no. No es posible vender una tercera marca de gaseosa cola en un mercado que ya tiene a Coca y a Pepsi. Pero sí se podría en un mercado que tuviera sólo una de las dos. Por ejemplo Coca-Cola se fue de India y ahí hay una marca india, Thumsup, que es la número uno de gaseosas por encima de Pepsi. Ahora Coca-Cola está reingresando a la India, y me atrevo a decir que sólo van a sobrevivir dos marcas. Una tercera marca sólo puede tener éxito si es atractiva para un porción estrecha del mercado. En Estados Unidos hay una gaseosa que se llama Jolp, que tiene la doble cantidad de cafeína que Coke o Pepsi, pero es atractiva nada más que para algunos chicos jóvenes. Controla apenas el 3 o 4 por ciento del mercado.



...AS REGLAS

...la real parecen sacados exactamen-
...rout. Uno de los ejemplos mejor ex-
...*marketing* es el de la empresa Atari,
... las famosas reglas. A fi-
...o de los videojuegos con
...contabilizó ganancias por
...có: con semejantes recur-
...or según Ries) y atacó en
...nodore, al entrar en el ne-
...esperar, su facturación ca-
...etidor, Nintendo, que ocu-
...la empresa japonesa mue-
...año. Una década más tar-
...gredió otra regla. Ries di-
...*do*, difícilmente entre otro
...regla –aconseja– hay que
...viniendo en el rubro pero
...Nintendo dominó los vi-
...a aprovechó el "hueco" y
... llamado Megadrive, una
...jor definición en pantalla.
...ntendo, tanto que hoy tie-
...llones de dólares por año.
...Ries se ejemplifican con la
...l. Aunque por años Coke
...las gaseosas, Pepsi se las
...onsumo basándose en "de-
...os avisos de Pepsi indican
...ebían nuestros padres". El
...ción" que le ha hecho pa-





FINANZAS

La crisis cambiaria mexicana hizo temblar los mercados bursátiles de la región: los inversores del exterior liquidaron posiciones y los activos se derrumbaron. Este fue el broche para un año en el que la mayoría de los operadores se cansó de contabilizar pérdidas.

El Buen Inversor

REGALO DE NAVIDAD

(Por Alfredo Zaiat) Cuando todos los operadores estaban contando los días para dejar en el olvido este año, la crisis cambiaria mexicana volvió a sacudirlos. La devaluación del peso azteca y la posterior liberación del mercado de cambios desplomó las cotizaciones de acciones y bonos de la región, en una corrida que produjo quebrantos millonarios a los inversores bursátiles. Sin discriminar empresas ni países, los brokers extranjeros liquidaron histéricos papeles latinoamericanos. Esa reacción desesperada se debió a que ellos consideraron el ajuste inesperado del tipo de cambio azteca como una traición a la confianza que habían depositado en la región: sólo en México, por ejemplo, los inversores de Estados Unidos mantienen una posición de unos 75 mil millones en acciones y bonos.

De un día a otro, la devaluación de casi 40 por ciento del peso significó para esos inversores una pérdida de capital de la friolera de casi 30 mil millones de dólares. Ese impresionante efecto riqueza negativo tiene para los brokers el sabor amargo del engaño. *The Wall Street Journal* reveló que el viernes pasado el ministro de Economía mexicano, Jaime Serra, había asegurado a los financistas que no modificaría la política cambiaria. Y después de devaluar desmintió la liberación del tipo de cambio, medida que implementó al día siguiente.

La respuesta de los fondos del exterior, desprendiéndose de activos y desencadenando un crac de proporciones en los mercados, sirve para medir la importancia que han asumido en estos últimos años en la definición de tendencias. Nadie quiere imaginarse qué sucedería en la Argentina –que no cuenta con la red de salvataje que Estados Unidos brinda a México por razones geopolíticas– si los brokers del exterior deciden emprender una retirada masiva del recinto local.

Esta crisis servirá para comprobar si, después del cimbronazo inicial, los inversores de afuera han empezado a diferenciar a los mercados latinoamericanos, como han estado difundiendo varios brokers en sus últimos informes. Por ejemplo, respecto de la plaza argentina JP Morgan aseguró en un reporte de hace un par de semanas que "hay que esperar una doble *separación*" de la evolución del índice de acciones líderes MerVal. La primera con la marcha de Wall Street y la otra con el comportamiento de los negocios bursátiles mexicanos. "La correlación entre el MerVal y el IPC –índice de los principales papeles aztecas– es muy fuerte, pero creemos que el paralelismo en el comportamiento ha sido exagerado", concluyen los banqueros de la banca Morgan. El desarrollo del mercado en estos días tiró por la borda ese análisis.

Varias semanas pasarán hasta que los negocios en el recinto local vuelvan a la normalidad. La maxidevaluación del peso mexicano fue un golpe muy duro que los brokers extranjeros tardarán en digerir. A partir de ahora se iniciará una paulatina depuración de los fondos que participan en la rueda, disminuyendo entonces el flujo de capitales especulativos. Eso no significará la desaparición de oportunidades de hacer diferencias interesantes con papeles argentinos: en estos días turbulentos, los inversores más astutos y con espaldas anchas estuvieron comprando acciones y bonos cuando las cotizaciones se desplomaron. Ellos saben que en este tipo de crisis, en las cuales no está en juego la Convertibilidad, terminan perdiendo los inversores que liquidan sus posiciones atrapados por el miedo.

INFLACION

(en porcentaje)

Diciembre	0,0
Enero 1994	0,1
Febrero	0,0
Marzo	0,1
Abril	0,2
Mayo	0,3
Junio	0,4
Julio	0,9
Agosto	0,2
Setiembre	0,7
Octubre	0,3
Noviembre	0,2
Diciembre (*)	0,2

(*) Estimada
Inflación acumulada diciembre 1993 a noviembre de 1994: 3,5%.

TASAS

	VIERNES 16/12 en $	VIERNES 16/12 en u$s	JUEVES 22/12 en $	JUEVES 22/12 en u$s
	% anual		% anual	
Plazo Fijo a 30 días	9,9	6,4	8,1	6,2
a 60 días	9,5	6,6	9,7	7,6
Caja de Ahorro	3,2	2,5	3,2	2,5
Call Money	10,0	6,0	30,0	10,0

NOTA: Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la tasa que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

LOS PESOS Y LAS RESERVAS DE LA ECONOMIA

(en millones)

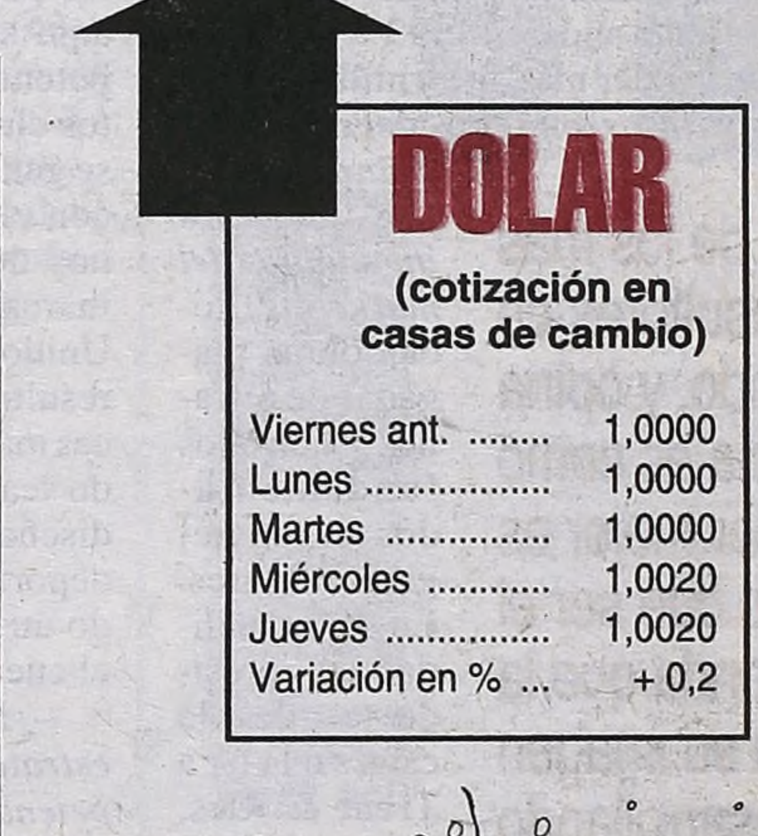
	en $
Cir. monet. al 20/12	11.899
Base monet. al 20/12	16.470
Depósitos al 19/12	
Cuenta Corriente	3.344
Caja de Ahorro	3.000
Plazo Fijo	5.588
	en u$s
Reservas al 30/11	
Dólares	12.601
Bónex	1.720
Oro	1.661

Nota: La circulación monetaria es el dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los pesos del público más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Los montos de los depósitos son una muestra realizada por el BCRA. Las reservas están contabilizadas a valor de mercado.



ACCIONES

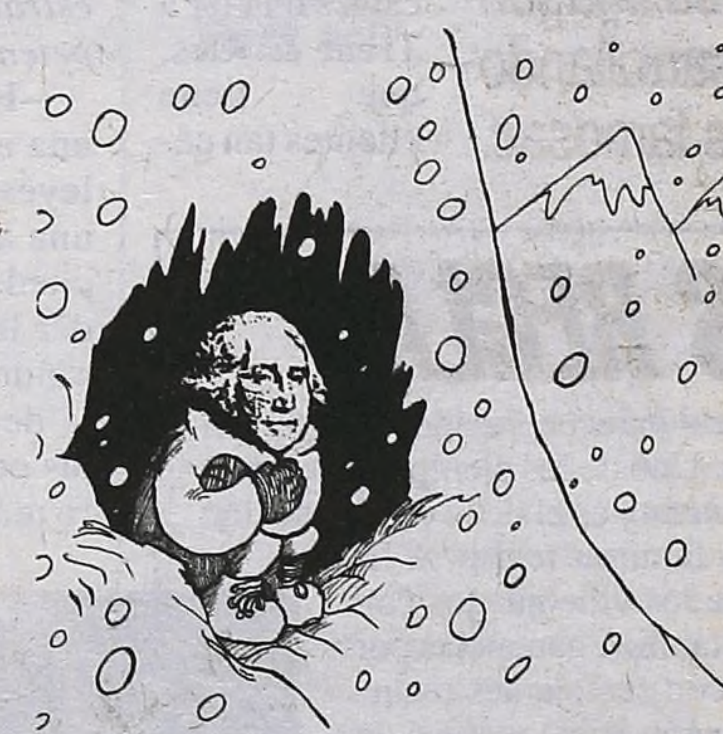
	PRECIO (en pesos) Viernes 16/12	Jueves 22/12	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Acindar	1,065	0,96	-9,9	-1,0	-7,7
Alpargatas	0,76	0,72	-5,3	10,8	16,8
Astra	1,87	1,64	-12,3	-15,5	-26,1
Celulosa	0,38	0,342	-10,0	0,0	39,6
Ciadea (Ex Renault)	11,60	9,95	-14,2	-10,4	-32,7
Citicorp	4,30	4,35	1,2	-2,3	-19,3
Comerciales del Plata	2,90	2,55	-12,1	-13,0	-25,9
Siderca	0,812	0,757	-6,8	-0,4	40,9
Banco Francés	8,20	6,705	-18,2	-22,9	-46,0
Banco Galicia	5,40	4,25	-21,3	-23,6	-50,9
Indupa	0,638	0,545	-14,6	-9,2	60,3
Ledesma	1,72	1,50	-12,8	-16,7	10,7
Molinos	6,85	5,85	-14,6	-15,2	-33,8
Pérez Companc	4,85	4,25	-12,4	-12,4	-12,5
Sevel	4,60	4,20	-8,7	-15,2	-46,9
Telefónica	5,58	4,97	-10,9	-10,5	-30,2
Telecom	5,39	4,80	-10,9	-11,2	-20,8
T. de Gas del Sur	2,115	1,97	-6,9	-11,3	-25,1
YPF	23,30	21,25	-8,8	-7,2	-15,3
INDICE MERVAL	527,77	472,09	-10,6	-10,1	-18,9
PROMEDIO BURSATIL	–	–	**- 11,4**	**- 10,2**	**- 21,9**



DOLAR

(cotización en casas de cambio)

Viernes ant.	1,0000
Lunes	1,0000
Martes	1,0000
Miércoles	1,0020
Jueves	1,0020
Variación en %	+ 0,2



ME JUEGO

HUGO GONZALEZ
Responsable de Programación Financiera de la BANCA NAZIONALE DEL LAVORO

–¿Cuándo se recuperará el mercado local después del cimbronazo que sufrió a partir de la maxidevaluación del peso mexicano?

–La situación mexicana seguirá bastante complicada por varios días más. Por lo tanto, continuará afectando a la plaza local. Pese a que pienso que son economías bastante diferentes, los inversores de afuera no opinan lo mismo. La flotación libre del peso mexicano significará una mayor inestabilidad en el corto plazo. Por lo tanto, creo que los activos de riesgo seguirá cotizando con mucha volatilidad. Por otro lado, si bien la inversión bursátil en estos momentos es muy riesgosa, no hay que confundir las cosas: el plan económico no corre peligros. No existen riesgos de una devaluación.

–¿Cuál es entonces la perspectiva bursátil?

–Muchos dicen que es un buen momento de compra, pero hay que ser muy cuidadosos. El mercado no tiene un fondo firme. Hay que ser muy selectivo. Creo que el índice de acciones líderes MerVal tiene un piso de 420 a 450 puntos (el jueves cerró a 472 puntos).

–En qué nivel se ubicará el Merval a fin de 1995?

–Se moverá en un rango de 400 a 600 puntos.

–¿Qué acciones le gustan?

–Seguiría apostando a YPF, Telefónica y Banco de Galicia. De todos modos, esperaría un poco más antes de comprar, pues creo que las cotizaciones pueden bajar algunos escalones más.

–¿Qué pasará con los títulos públicos?

–Con el plan económico sin tropiezos pese a que la tasa de interés doméstica subirá un par de puntos, algunos títulos públicos están ofreciendo rendimientos muy interesantes. Me gusta el Bote 10.

–¿Cuál será la mejor inversión de 1995?

–Apostaría a títulos en lugar de acciones. A quienes les gusta el riesgo una buena alternativa será el Bic V.

–¿Cómo armaría una cartera de inversión?

–En estos momentos estaría con gran parte de la cartera en efectivo. Colocaría un 70 por ciento en plazo fijo en pesos y en dólares, un 25 en títulos públicos y un 5 por ciento en acciones.

–¿Se juega a afirmar que después de las elecciones no se modificará el tipo de cambio?

–No creo que se altere la actual paridad cambiaria. Sin embargo, el Banco Central tendrá que vender bastantes dólares durante el próximo año.

–¿Recomendaría entonces a un amigo firmar un contrato de alquiler en dólares a tres años?

–Le aconsejaría que lo piense mucho. Tres años es un período muy prolongado. Creo que en ese lapso se ajustará la paridad cambiaria. El antecedente mexicano es una mala señal.

–En definitiva, ¿que firme o no el contrato de alquiler?

–Yo no lo firmaría.



TITULOS PUBLICOS

	PRECIO		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 16/12	Jueves 22/12	Semanal	Mensual	Anual
Bocon I en pesos	59,00	51,00	-13,6	-19,1	-48,2
Bocon I en dólares	89,60	73,00	-10,5	-11,2	-24,9
Bocon II en pesos	43,00	37,00	-14,0	-19,1	-53,8
Bocon II en dólares	66,70	58,00	-13,0	14,7	-32,8
Bónex en dólares					
Serie 1987	98,00	97,50	-0,5	1,3	6,2
Serie 1989	92,80	90,50	-2,5	-1,6	4,6
Brady en dólares					
Descuento	67,750	60,375	-11,2	-9,4	-29,8
Par	46,250	41,875	-9,4	-5,3	-39,1
FRB	71,375	62,750	-11,5	-9,3	-28,1

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

MUNDO

A una semana de entrar en vigencia la liberalización del intercambio pactada por el GATT, algunos críticos advierten sobre el avance de las corporaciones transnacionales y la desprotección de los ciudadanos. Es el caso de Ralph Nader, líder en la defensa de los consumidores en EE.UU.

Globalización para pocos

COMERCIO HORA CERO

(Por Daniel Víctor Sosa) Falta menos de una semana para la hora cero según la intensa promoción del *establishment* mundial. Casi sin excepción los líderes del planeta repiten que la liberalización del comercio internacional –cuando se pongan en marcha el 2 de enero las nuevas reglas acordadas en el GATT– traerá beneficios a todos en escala global. Sin embargo, un análisis crítico advierte que bajo el amparo de la flamante Organización Mundial del Comercio (OMC) podría extenderse el ya existente control sobre la economía mundial por parte de las empresas transnacionales. Estas megacompañías tendrían además una mayor capacidad para anular las más importantes medidas de protección que en materia de salud, de seguridad y ambiental han conquistado con su lucha los movimientos cívicos.

Ese es el punto de vista que sostiene el legendario luchador estadounidense en defensa de los consumidores, Ralph Nader, hoy director del Centro por una Legislación Responsable en Washington. "Con la OMC, un extraño ente burocrático que no está obligado a responder de sus actos ante nadie –advirtió Nader– el reclamado superamiento de las barreras comerciales no arancelarias podría transformarse en una excusa para socavar todo tipo de normas de protección de los ciudadanos."

En la jerga del comercio, tales barreras no tarifarias son medidas contenidas, por ejemplo, en las leyes que prohíben la venta de productos comestibles que contengan excesivos residuos de pesticidas o que exigen la fabricación de motores no contaminantes o que impiden la importación de productos provenientes de países que violan los derechos humanos.

Nader cree que con el respaldo de la OMC "las corporaciones transnacionales dispararán sus dardos contra las reglas sanitarias y de seguridad que no les gustan con el argumento de que favorecen a las compañías locales frente a las extranjeras. En ese caso, la única opción que le queda al país donde rigen tales reglas sería la de revocarlas pues de lo contrario debería sufrir sanciones comerciales a perpetuidad". La Organización Mundial del Comercio prevé dos mecanismos adicionales para hacer caer o suavizar normas sanitarias, de seguridad y ambientales, los de la equivalencia y la armonización. Estos últimos harán que los niveles de protección nacionales bajen a un común denominador internacional menos exigente.

Desde ya, por caso, en acuerdos de libre comercio han sido calificadas de "barreras comerciales no arancelarias": un programa danés de reciclado de materiales; la prohibición estadounidense de usar un producto cancerígeno como el amianto; un programa canadiense antipolución; las restricciones en EE.UU., Indonesia y otros países para la exportación de madera no procesada; y las leyes norteamericanas de protección de los delfines.

Por cierto, la OMC podría impedir que un país prohíba la importación de zapatos hechos por niños o presidiarios; de maderas que no provengan de bosques controlados ecológicamente; de marfil de países con normas inadecuadas de protección de los elefantes; o de productos con sustancias químicas que afectan la capa de ozono. Del mismo modo a ningún país se le permitirá condicionar sus relaciones comerciales con otra nación (podría ser el caso de China) al comportamiento de ésta en materia de respeto a los derechos humanos.

Nader formuló otras advertencias:

• Aunque la declaración final de la Ronda Uruguay adoptó la retórica del desarrollo sustentable y pese a que sus promotores alegan que los resultados serán positivos para todas las economías, de hecho resultarán perjudiciales para ciertas políticas internas. En particular para programas de apoyo a pequeñas empresas que podrían promover modelos económicos realmente sustentables.

• Las grandes empresas exigieron libertad para invertir donde fuere en el mundo y sin condicionamientos nacionales, así como que las normas ambientales y de seguridad fueran "armonizadas", es decir, llevadas a un común denominador más bajo.

• Las resoluciones de la Ronda Uruguay permiten que las corporaciones pongan a un país contra el otro en una carrera para ver cuál de ellos establece los más bajos niveles salariales, las menos exigentes normas ambientales y los menores niveles de seguridad para los consumidores. "Siempre hay algún rincón del mundo en el que se está un poco peor que en otros y en el que las condiciones de vida son ligeramente más desdichadas. Allí es donde buscan instalar sus fábricas las grandes corporaciones".

• Eso es lo que sucede por ejemplo con la industria electrónica, que ha hecho emigrar en busca de costos de producción cada vez más bajos a docenas de establecimientos de ensamblaje y a otras fábricas de California a Corea y de Corea a Malasia. Ahora se contempla la posibilidad de trasladar a muchas de estas industrias a China, donde los salarios, las exigencias para instalar factorías y los niveles de protección ambiental son todavía menores.

Ya lo dijo meses atrás el director general del GATT, Peter Sutherland: "Los gobiernos deben interferir lo menos posible en la conducción del comercio".

Director general del GATT, Peter Sutherland.

AFP



ENFOQUE

*(Por Guillermo Rozenwurcel *)*

De eso no se habla es el título de una excelente película nacional dirigida por María Luisa Bemberg que se estrenó hace un par de años en nuestro país. La trama de la película se desarrolla en torno de una madre (protagonizada por Luisina Brando) que se niega a reconocer el problema de su hija, a punto tal que no acepta siquiera mencionar el tema hasta que resulta demasiado tarde.

La fantasía de que basta pretender que los problemas no existen para que simplemente desaparezcan es una tentación que puede aflorar en todos los órdenes de la vida, incluso en el terreno de la economía. La obstinación (comprensible) del equipo económico, y la de la inmensa mayoría de los expertos nativos (esta último mucho menos comprensible) en impedir un debate serio sobre la cuestión cambiaria en nuestro país es un buen ejemplo de ello. La devaluación mexicana del 20 de diciembre hizo añicos esta fantasía. Como comentamos en esta misma columna hace un par de meses (Enfoque del 23 de octubre pasado), el desempeño de la economía mexicana venía mostrando desde comienzos del año pasado síntomas crecientemente preocupantes: además de un abultado desequilibrio externo (manifestado en un déficit comercial del orden de los 7 puntos del PBI), la situación financiera se estaba tornando progresivamente más precaria, y el modesto crecimiento del producto per cápita observado entre 1987 y 1992 se había interrumpido en 1993. La sobrevaluación cambiaria estaba ciertamente en la raíz de estas dificultades.

Una aguda inestabilidad política interna (rebelión en Chiapas, asesinato de Colosio, etc.) y el cambio adverso del contexto financiero internacional acentuaron los problemas de una economía fuertemente dependiente de la continuidad del ingreso masivo de capitales del exterior. El resultado fueron importantes turbulencias cambiarias y financieras internas que sólo se aquietaron transitoriamente cuando se anunció la constitución de un Fondo de Estabilización de 6 mil millones de dólares integrado por los gobiernos de Estados Unidos y Canadá, una devaluación del orden del 10 por ciento en febrero de este año y una suba vertical de las tasas de interés en el mercado local.

La elección de Zedillo, candidato oficialista sustituto, y las promesas de mantener la política económica avanzando al mismo tiempo en la democratización y apertura políticas evidentemente no fueron suficientes para reducir la incertidumbre reinante. La creciente desconfianza de los inversionistas en los papeles mexicanos y la acelerada pérdida de reservas internacionales (que se habrían reducido unos 5 mil millones de dólares tan sólo en los últimos dos meses), llevaron finalmente al nuevo gobierno a modificar el techo de la banda de flotación permitiendo una nueva devaluación del orden del 15 por ciento. Aunque la justificación oficial de la medida se basa en los efectos adversos sobre las expectativas económicas de la reanudación del conflicto armado en Chiapas, no caben dudas de que la inestabilidad política fue apenas el detonante pero no la causa fundamental del hecho. En realidad, el explosivo estaba en los desequilibrios macroeconómicos.

En este sentido México nos reitera una lección que cierto pensamiento dogmático se resiste a aceptar: el equilibrio macroeconómico no depende exclusivamente del cierre fiscal.

A pesar de tener las cuentas públicas en orden, los desequilibrios externos y financieros persistieron e incluso se acrecentaron, hasta dejar al gobierno mexicano frente a una disyuntiva semejante a la elección entre el fuego y la sartén: permitir que las tasas de interés siguieran subiendo ininterrumpidamente, lo que podía desembocar en un colapso económico y financiero mayúsculo, o procurar corregir el desfasaje cambiario, con todos los riesgos que ello implica, para luego intentar recuperar gradualmente la confianza del sector privado y los inversores extranjeros.

Planteados en estos términos, los acontecimientos mexicanos nos ofrecen una segunda lección: reducir el problema cambiario o la cuestión de definirse en favor o en contra de la devaluación puede ser políticamente conveniente para el oficialismo, pero es económicamente un error grosero. Primero hay que discutir si el actual esquema cambiario es sostenible indefinidamente, como afirma el Gobierno. Si no lo es, tarde o temprano la fuerza de los hechos acabará imponiendo una corrección más allá de la voluntad de los responsables de la política económica y de los deseos de los agentes económicos. Desde esta perspectiva el caso mexicano es un nuevo ejemplo de que el ancla cambiaria es un instrumento fundamental para estabilizar la economía en el corto plazo, pero resulta insostenible a largo plazo. Si esta conclusión es cierta, no parece haber manera de eludir la pregunta de cuándo y cómo abandonar esa ancla.

En todo caso, la devaluación mexicana puso crudamente de manifiesto que el problema cambiario existe, aunque muchos hayan procurado hasta ahora que "de eso no se habla".

* *Economista del CEDES.*

BANCO DE DATOS

YPF

La ex petrolera estatal ha desarrollado en los últimos meses una política de ajustes sucesivos en los precios de venta al público de las naftas. El último retoque realizado un par de semanas atrás elevó el valor de los combustibles en 1,5 por ciento en la Capital, y en 2,4 puntos en la provincia de Buenos Aires. Si bien son pequeños ajustes, la modificación del cuadro tarifario tiene un importante impacto en los ingresos de YPF. De acuerdo con un estudio realizado por el Banco Crédito Argentino, el último ajuste podría reportar unos 20 millones de pesos adicionales de utilidad para YPF. Sin embargo, la disminución del diferencial de precios respecto de la competencia (ahora es de 1 a 2 por ciento) podría resentir la participación de YPF en el mercado, tal como viene ocurriendo en este año.

MIRGOR

La fábrica de autopartes presentó su último balance correspondiente a nueve meses de gestión con un resultado positivo de 20,7 millones de pesos. Mirgor, que abastece de aire acondicionado a las unidades fabricadas por Ciadea y Sevel, es licenciataria de Valeo Thermique Habitacle/G.M.-Harrison Division. Hace un mes, la empresa controlada por el Grupo Macri y por la familia Caputo empezó a cotizar sus papeles en el recinto. Ciadea lanzará en el primer trimestre de 1996 el Renault Clio fabricado en la Argentina, y el sistema de climatización de esas unidades ya fue adjudicado a Mirgor. Por otro lado, en el ámbito de integración del Mercosur se encuentra en desarrollo el proyecto del modelo Fiat 178: Mirgor también fue seleccionada por Sevel para codiseñar y suministrar los aires acondicionados de esas unidades. Además, Mirgor desarrollará también el sistema de climatización del Peugeot 306, que Sevel lanzará al mercado en el segundo trimestre de 1996.

AMERICAN PLAST

La integración con Brasil obliga a muchas empresas a buscar un socio del vecino país para poder participar de ese mercado ampliado. En esa dirección se dirigió American Plast que, para aprovechar un mercado potencial de sus productos de aproximadamente 140 millones de dólares, está por asociarse con una empresa brasileña. En tanto, American Plast fue seleccionado como proveedor de Teknica Mineraçao de Santa Catarina, Brasil, para su producto Rio D'Ouro (aguas minerales).

EL BAUL DE MANUEL

Por M. Fernández López

Cosas de locos

El proceso degenerativo del sistema nervioso central (enfermedad de Alzheimer) que afecta a Ronald Reagan tiene implicaciones económicas: el ex presidente de la mayor potencia económica y ejecutor de la política económica llamada *Reaganomics* ¿Ya la padecía como presidente? No hay, en verdad, país cuyos hombres públicos estén exentos de alguna forma de locura. Uno de nuestros grandes sociólogos, el médico José María Ramos Mejía –de quien usamos, acaso sin saberlo, la expresión "ideafuerza", acuñada por él en 1898– escribió páginas memorables en *Las neurosis de los hombres célebres en la historia argentina* (1878) sobre alcoholismo, histerismo, y delirios de persecución en algunos de nuestros políticos y gobernantes. En dicha obra llamaba *locura moral* a la que padecía Rosas, manifestada, entre otros síntomas, por la incapacidad de reconocer reglas y por la carencia de la noción de lo justo y de lo injusto. Su desprecio de las reglas –jamás aceptó una Constitución– tuvo como contracara la acumulación de poder. En 1835 fue investido de la suma del poder público "por todo el tiempo que, a juicio del gobierno electo, fuese necesario". Precisamente a Rosas, y a sus eventuales imitadores, la Constitución Nacional, dictada luego de su derrocamiento, dedica el artículo 29 que prohíbe dar facultades extraordinarias por las que "las fortunas de los argentinos queden a merced de gobiernos o persona alguna". Alberdi, redactor de este pensamiento, no alcanzó a conocer los estudios de Ramos Mejía, pero vivió la época de Rosas y procuró que *nunca más* gobernase el poder desmedido. Nuestra organización política se basa en las instituciones y las reglas, no en hombres providenciales ni en concentraciones de poder. Y el principio se aplica a todos los órdenes, el económico incluido. Friedman, uno de los Nobel de Chicago, cuyas ideas influyeron sobre Reagan, coincidió al proponer que reglas automáticas reemplacen la discrecionalidad humana: "Cuánto daño pueden hacer los errores de unos pocos hombres que instrumentan un vasto poder", decía (*Capitalism and Freedom*, Chicago, 1962, p. 50) Y esto vale más allá de la excelencia de un individuo o de su equipo de colaboradores.

Usura, daño emergente, lucro cesante

En las economías precapitalistas se condenaba el cobro de interés por prestar dinero: al no existir acumulación de capital, el dinero dado en empréstito no tenía por fin incrementar una capacidad productiva, sino satisfacer alguna apremiante necesidad personal. Es imposible devolver *el mismo* dinero recibido en préstamo, éste se utiliza de inmediato– pero al ser un bien fungible, reemplazable por otras unidades similares, al devolver el préstamos se devuelve perfectamente aquello recibido, sin que reste por cobrar algo por el *usus* del bien (como acontece, por ejemplo, al alquilar una vivienda por un tiempo). Los años cambiaron el valor numérico de la usura, que ya no fue cualquier valor positivo de interés, sino aquel superior a cierto valor admisible o "natural". Un largo desarrollo legal acompañó la admisión del interés por incumplimiento de contratos. Para los romanos, la parte contractual en falta estaba obligada, además de cumplir lo prometido, a compensar a la otra por la alteración patrimonial provocada por el incumplimiento. Esta diferencia podía deberse al detrimento o destrucción de los bienes (*damnum emergens*) o a la utilidad que habría percibido la parte perjudicada, de no haber mediado incumplimiento por la otra (*lucrum cessans*). Los juristas medievales hablaban de *damna et interesse*. Hallamos esa expresión en el art. 519 del Código Civil argentino, "se llaman *daños e intereses* el valor de la pérdida que haya sufrido, y el de la utilidad que haya dejado de percibir el acreedor de la obligación, por la inejecución de ésta a debido tiempo". En esta categoría cae la obligación de prestar servicio eléctrico, y de confiar en su normal suministro dependen cuantiosas inversiones económicas, la operación de servicios esenciales (como radares en aeropuertos) y aun el precio de los bienes de consumo (como el de los pollos, al destruirse buena parte de la producción por cortes de luz a las incubadoras). Si las empresas prestadoras cargan por *un día* de atraso en las facturas una tasa *usuraria* del 10 por ciento, que excede el interés *anual* de países del Primer Mundo, razonable es reclamarles el reintegro de las pérdidas económicas causadas por la suspensión injustificada del servicio.